

# 旺季营销活动方案名称(精选5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 旺季营销活动方案名称篇一

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

## 旺季营销活动方案名称篇二

为了给孩子有足够的陪伴，让亲子有更多的互动空间，更是为了鼓励家长参与幼儿园教育和管理的积极性，使家长关注点更多地落实到幼儿的发展上来，促进幼儿园各项教育活动的开展，促进家园共育工作的进一步开展落实，我园将开展“迎国庆”彩泥亲子手工比赛，给每位孩子和家长提供展示自己的舞台，留下绚丽的回忆。希望家长与孩子一起动手

制作“彩泥亲子手工作品”，体验制作的乐趣，向大家展示自己的有趣生活、点滴进步、精彩掠影、美好祝福……。

促进家长和孩子之间的亲子感情，培养孩子的合作意识，发展孩子的创造力和动手操作能力。

20xx年9月30日上午。

大班选出12个家庭参赛、中班8个家庭参赛、小班6个家庭参赛。

- 1、参赛作品有家长和孩子合作共同制作完成。
- 2、充分发挥家长与幼儿的想象力与创造力，鼓励家长与幼儿原创作品的产生。
- 3、注重作品的整体美感，大小适中，色彩搭配协调，制作的工艺精美，有特色。

许珍珍、程芹、家委会成员若干。

大、中、小班各两个一等奖；六个二等奖；若干三等奖。

彩泥、卡纸、横幅准备□xxx□

奖状□xxx□

主持人□xxx□

场地布置□xxx□

## 旺季营销活动方案名称篇三

青年员工朋友们：

年旺季营销活动的号角已经吹响，市行党委已于12日晚召开了全行年旺季营销动员大会，为配合全行年旺季营销活动的开展，充分发挥团员青年在业务发展中的生力军作用，按照省分行统一部署，市分行团委、个人金融部共同主办了全行“‘青春闪亮炫营销’——网点营销pk联赛”活动。为此，市分行团委向全行青年员工朋友们发出如下倡议：

## 一、坚定信念，展现自我。

将“旺季营销”不断引向深入新一季“旺季营销”活动的开展，直接关乎我行在市场和同业中的竞争地位，直接关乎我行年全年的整体发展。在全行开展“‘青春闪亮炫营销’——网点营销pk联赛”活动，正是为了更好的推进年旺季营销活动的开展，为青年员工搭建的彰显个人营销风采、展示整体业务素质的pk擂台。

作为一名年轻的建行人，就要有直面挑战、超越自我的勇气，就要有舍我其谁、担当重任的志气，就要有开拓创新、勇往直前的朝气，就要有顽强拼搏、永不言败的锐气。希望我行青年员工牢固树立成熟的经营理念和大局意识、全局观念，增强危机感和忧患意识，树立作风扎实、求真务实的工作作风，自我加压，大胆实践，锐意创新，进一步提高营销技能，拓展服务领域，把所有的精力投入到业务发展上来，真正担当起营销活动的突击队和生力军，比起来、学起来、干起来、赛起来，让青春在“网点营销pk联赛”活动中飞扬起来！

## 二、争先创优，切实发挥团员青年的模范带头作用。

“共青团是先进青年的群众组织，是党的助手和后备军”。全行各级团组织要积极行动起来，团干部要充分发挥模范带头作用，积极取得党(总)支部的大力支持，联合相关业务部门扎实做好相关工作，确保活动的顺利推进；积极鼓舞和激励青年员工的参赛热情，倡导崇尚荣誉、令行禁止的工作作风，使本次活动实现鼓舞员工士气、推动业务发展的预定目标。

各级团组织同时还要注重创新工作方法，采取各种方式鼓舞青年员工士气、激发青年员工斗志，广泛交流营销经验，扩大营销业绩。

全行青年员工要争做优质服务的标兵、市场营销的先锋和团结互助的模范，尤其是全行各级“青年文明号”和“青年岗位能手”，要切实发挥示范带头和典型引路的榜样作用，在本次的竞赛过程中，充分发扬团队、敬业、创新、奉献的建行精神，抢抓机遇，勇挑重担，用实实在在的行动创造出的振奋人心业绩，以奋发有为的工作为全行持续快速发展贡献自己的智慧和力量！

三、整体联动，把各项措施真正落到实处。

各团(总)支部委要认真筹划本行参赛队的活动，配合各业务部门做好宣传营销活动，扩大本次活动的成效。各赛区之间、各团支部之间，员工与员工之间也要发挥整体联动作用，互帮互助、互推互进，掀起比、学、赶、帮、超的热潮，积极打好营销pk赛，齐心协力做好服务营销，营造看行动、讲奉献、比实绩的浓厚氛围。全行上下一盘棋，各部门后台岗位也要做好对前台营销战线的支持，以确保旺季营销的顺利进行。本部青年员工要充分发挥自己的能量，为本次“网点营销pk联赛”竭尽所能贡献自己的力量。

青年朋友们，让我们积极行动起来，以只争朝夕的紧迫感、以爱行爱岗的责任感，以加快发展的使命感，投入到年的旺季营销活动中去！让我们以新的姿态、新的形象、新的激情、新的斗志，携手共进，众志成城，奋力攻坚，让团旗在旺季营销活动中高高飘扬，让团徽在飞扬的青春中熠熠闪光！

共青团中国建设银行分行委员会

xx年十二月二十七日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 旺季营销活动方案名称篇四

银行是依法设立的经营货币信贷业务的金融机构。它是商品经济和货币经济发展到一定阶段的产物。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

### 第一篇:银行旺季营销活动实施方案

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

以中秋佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌

社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

## 第二篇:银行旺季营销活动实施方案

为感谢广大客户长期以来对本支行的关心和支持，进一步提升本支行的市场影响力，本支行以感恩之心举办以下营销活动，努力回报客户的信任，致力提升客户价值，和客户共谋发展，分享创造硕果。

### (一)开展“存款拿大奖，福气喜临门”主题活动

- 1、活动对象：支行全体存款客户。
- 2、活动时间□201x年7月1日—201x年10月31日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理存款业务满xxxx元的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值xxxx元的xx商品。

### (二)开展“贷款喜得奖，好运日日来”主题活动

- 1、活动对象：支行全体贷款客户。
- 2、活动时间□201x年7月1日—201x年10月31日。
- 3、活动规则：活动期间，凡是到支行办理贷款业务的客户即可获得一次抽奖资格。活动期末抽取20名幸运客户，分别赢取价值xxxx元的xx商品。

### (三)开展“用电子银行，得惊喜好礼”主题活动

1. 活动对象：支行全体企业网银、个人网银和手机银行客户。

2. 活动时间□201x年7月1日—201x年10月31日。

3. 活动规则：活动期间，一是支行企业网上银行客户使用企业网银完成账务类交易5笔(含)以上，累计金额达100万元即可参与抽奖。活动期末抽取10名幸运客户，分别获赠价值xxxx元的xx商品。二是支行个人网上银行客户、手机银行客户分别完成个人网上银行、手机银行账务类交易5笔(含)以上，且每笔金额超过200元即可参与抽奖，各获赠以下奖品：一等奖20名(个人网银和手机银行用户各10名)，分别赢取价值xxxx元的xx商品。二等奖500名(个人网银和手机银行用户各250名)，分别获赠100元话费充值卡一张。

活动结束后在11月中旬抽奖，抽奖在公证部门的公证下进行，由电脑随机抽奖。获奖信息在支行各网点营业厅公布，并到指定地点\*。

自获奖名单公布起一个月内，客户未来指定地点\*，视为客户自动放弃。

(一)本支行各营业网点张贴本次营销活动的宣传海报，活动信息通过led屏幕滚动播出。

(二)本支行通过电视、报刊等媒体对本次营销活动进行宣传。

(三)本支行各部门和营业网点解答客户有关本次营销活动的咨询。

### 第三篇：银行旺季营销活动实施方案

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你!”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

## 四、活动内容

### (1) 一重礼---“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

### (2) 二重礼---刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

## 一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带来的便利，方便群众生活。

## 二、活动时间

201x年12月1日---201x年12月30日

## 三、活动组织



本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司(协办)，中国银联江苏分公司提供技术支持。

#### 四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

#### 五、活动规则

201x年12月1日—201x年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动x等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日至201x年12月日----201x年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。

## 旺季营销活动方案名称篇五

“中行卡五一献礼，‘金’喜来找你！”

长城系列信用卡、中银系列信用卡

4月30日-5月3日

### 四、活动内容

#### (1) 一重礼---“商场、超市购物大抽奖”

活动期间，在指定商场、超市持卡累计消费满一定金额即可参加商场、超市大抽奖活动。

万亚商场标准：当日单笔消费满500元即可参加商场抽奖活动，活动中将抽出5名幸运客户，每人奖励500元商场购物券。

时代超市标准：单笔消费满99元即可参加抽奖活动，每个超市将抽出50名幸运客户，每人奖励价值100元超市券。

#### (2) 二重礼---刷卡赢“金”活动

凡活动期间，消费累计满3000元即可参加抽奖赢“金”活动(房地产类、汽车类、批发类、医疗教育类、慈善类、政府服务类交易不参加本次活动)，该抽奖活动按发卡归属地进行抽奖，吴江奖项设置如下：

特等奖1名奖励10g金条一根

### 一、活动目的

营造良好刷卡用卡环境，提高持卡人用卡意识，培养市民用卡习惯，让更多市民能够享受银行卡这一新型结算工具所带

来的便利，方便群众生活。

## 二、活动时间

201x年12月1日---201x年12月30日

## 三、活动组织

本次活动承办单位仪征市银行卡工作领导小组办公室、江苏仪征农村合作银行、中国工商银行仪征支行、中国农业银行仪征支行、中国银行仪征支行、中国建设银行仪征支行、交通银行仪征支行、中信银行仪征支行、江苏银行仪征支行、仪征邮政储蓄银行，扬州银通公司(协办)，中国银联江苏分公司提供技术支持。

## 四、宣传主题

刷银联卡，安全健康，时尚的选择。

## 五、活动规则

201x年12月1日—201x年12月30日，凡持卡号“6”字打头的银联标准卡在仪征市辖内指定商户刷卡消费68元(单笔交易)以上的持卡人均有机会获奖，奖项如下：

特等奖1名，韩国游(6000元等值奖品)

一等奖30名，各奖励400元等值奖品

二等奖90名，各奖励200元等值奖品

三等奖1200名，各奖励10元等值奖品

兑奖方式：持卡人联机抽奖奖项凭标有“仪征市银行卡活动x

等奖”的签购单到仪征银行卡管理办公室领取(仪征市解放西路106号人民银行内)，咨询电话，兑奖日期为中奖次日  
至201x年12月日----201x年1月30日止，兑奖期间的工作日星期一上午8：30—11：30，奖项逾期不领者，视作放弃领奖。